



EKO-ENERGO
PROJEKT Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

111 ocen

Poligon szkoleniowy: „Skuteczna sprzedaż”

Numer usługi 2026/02/10/16979/3321141

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.03.2026 do 13.03.2026

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

193,75 PLN brutto/h

193,75 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią pracownicy Działu Sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	27-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój zaawansowanych umiejętności sprzedażowych (m. in. diagnoza potrzeb, język korzyści, techniki obrony ceny), dzięki którym uczestnicy będą skutecznie realizowali cele sprzedażowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończonym szkoleniu uczestnik: Wykorzystuje znajomość metaprogramów podczas rozmowy z klientem: Kryteria weryfikacji: - Rozpoznaje metaprogram w przykładowej wypowiedzi klienta - Dostosowuje swoją wypowiedź do zdiagnozowanego metaprogramu. Używa model C-Z-K w praktyce Kryteria weryfikacji: - Omawia różnice między cechami a korzyściami - Potrafi przedstawić swoje produkty / usługi stosując model C-Z-K w praktyce. Opracowuje plan diagnozy potrzeb klienta: Kryteria weryfikacji: - Omawia rodzaje pytań - Rozróżnia modele diagnozy potrzeb / problemów Stosuje techniki lingwistyczne Kryteria weryfikacji: - Rozróżnia poszczególne techniki lingwistyczne - Podaje minimum 2 przykłady zastosowania technik lingwistycznych, które stosuje lub zamierza wdrożyć. Stosuje poznane techniki obrony ceny: Kryteria weryfikacji: - Rozróżnia techniki obrony ceny - Charakteryzuje podstawowe zasady obrony ceny Aktywnie buduje relacje podczas rozmowy z klientem Kryteria weryfikacji: - Wymienia korzyści wynikające z budowania relacji - Wskazuje minimum 3 techniki budowania relacji z klientami, które aktualnie stosuje lub zamierza wdrożyć.	Wyniki debaty.	Debata swobodna

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł I: ROZPOCZĘCIE SZKOLENIA

Oczekiwania i obawy

Zawarcie kontraktu

Agenda

Organizacja szkolenia

Moduł II: TELEFONICZNE UMAWIANIE SPOTKAŃ HANDLOWYCH

Cele rozmowy telefonicznej

Budowanie pewności siebie oraz radzenie sobie z odmową

Najważniejsze zasady prowadzenia rozmów telefonicznych

Algorytm rozmowy telefonicznej

Metody omijania strażnika

Radzenie sobie z typowymi obiekcjami (m. in.: nie jestem zainteresowany, proszę wysłać maila z ofertą, mam już dostawcę)

Budowanie relacji

Moduł III: DIAGNOZA

Pytania otwarte / zamknięte

Stanowiska / interesy

Metamodel

Model 9-ciu obszarów

Model SPIN

Badanie procesu decyzyjnego

Jak dostrzec osoby bez władzy – 10 flag ostrzegawczych

Pożegnanie z osobami bez władzy

Moduł IV: PREZENTACJA ROZWIĄZANIA

Cecha i korzyść – rozróżnienie pojęć

Technika C-Z-K

Metaprogramy

Moduł V: RADZENIE SOBIE Z TRUDNYMI GRAMI KLIENTA

Wskazówki ogólne

Niepożądane sformułowania

Typologia zachowań trudnych Klientów

Asertywność w obsłudze klienta

Jak przekazać trudną decyzję, jak odmówić klientowi

Reakcja na krzyk / agresję Klienta - asertywne stawianie granic

Klient Krytykujący / Ekspert / Wymagający – techniki reagowania

Taktyki negocjacyjne

Windykacja należności

Moduł VI: ZASTRZEŻENIA I FINALIZACJA

Opór Klienta / Debiuty

Rodzaje zastrzeżeń

Techniki obrony ceny

Techniki lingwistyczne

Techniki finalizacji

Moduł VII: PODSUMOWANIE SZKOLENIA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiał dla uczestników: Skrypt z zajęć, testy, zadania, notatnik, długopis. Po zakończeniu usługi każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Adres

ul. Boya-Żeleńskiego 12

42-200 Częstochowa

woj. śląskie

Hotel Złote Arkady.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Szymon Skowronek

E-mail szkolenia@eko-energoprojekt.pl

Telefon (+48) 343 871 547